

Аналіз проблем в технології надання будівельних послуг

**Торкатюк В.І., Карлова О.А., Богдан Н.Н., Кубах, А.І.,
Олейнікова Н.А., Чавикіна Ю.Б., Чен Хауїген, Харківська національна
академія міського господарства**

В Україні за останні десятиліття відбувався різкий спад будівництва, наслідком чого стали дисфункції проектно-будівельного комплексу міст (такі як, перенаселення окремих районів, закриття великих виробничих комплексів тощо). Суттєвими є зміни в структурі замовлень, а саме:

- зменшення долі державних замовлень;
- диверсифікація робіт (поява комплексних проектів, індивідуальних проектів житлових будинків тощо);
- поява нових замовників – комерційних організацій та приватних осіб.

Будівельні підприємства, структура управління яких суттєво не змінювалась за останні 20 років, підсвідомо орієнтовані на отримання централізованих замовлень. Вони переважно володіють надмірними трудовими ресурсами, які не задіяні у виробничому процесі і є передумовою до збільшення накладних витрат. Така позиція в умовах ринкової економіки представляється застарілою та не вигідною для управлінських цілей. Виходячи з цього, зростання розмірів і тривалості будівництва сучасних об'єктів, постійного їх ускладнення, упровадження нових методів будівництва і нових будівельних матеріалів, висока динамічність зовнішнього середовища змушує вітчизняні будівельні фірми до більш ефективного використання трудових ресурсів та оптимізації управлінських процесів, до розвитку інтелектуального потенціалу підприємств. Сучасні стандарти будівельного виробництва, як містоутворюючої галузі, вимагають розвитку у напрямку формування особливого, якісного середовища, що адекватно відповідає на потреби мешканців міста.

Сьогодні в Україні спостерігається суттєве пожвавлення виробничої активності в будівельній галузі: будівництво нового та реконструкція існуючого житлового фонду, переоснащення та перепрофілювання виробничих підприємств, будівництво нових високотехнологічних заводів з використанням інноваційного обладнання тощо, в наслідок чого виникають питання про підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Сучасний погляд на конкуренцію ґрунтується на розумінні того, що успіх компанії залежить не стільки від ресурсів (фінансових, матеріально-технічних, трудових), а скільки від того, як компанія використовує свої знання, щоб ці ресурси обернути в організаційні переваги. Адже новітні знання та інтелектуальний рівень персоналу – це те, що активно управляє процесами вирішення проблем і прийняття рішень. Саме тому підвищенню конкурентоспроможності підприємств сприяє консалтингова діяльність, професійна допомога у передачі необхідного передового досвіду та знань щодо організації та удосконалення управління виробництвом.

В країнах з розвинутою економікою консультаційна галузь відіграє

важливу роль в економічному житті. В Україні бізнес-консалтинг чи не наймолодша виробнича галузь. Бізнес-консалтинг розглядається як особлива професійна служба, що працює за контрактом та допомагають організаціям-замовникам виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дати рекомендації щодо виконання рішень. В цілому, консультаційна послуга є окремим проектом що підкорюється всім закономірностям планування, організації та управління проектами.

Одним з найперспективніших видів консалтингових послуг в Україні є управління проектами. Сучасне проектування розглядається як відносно самостійний етап процесу створення нових чи зміни вже існуючих соціо-технічних систем і процесів, своєрідним ланцюжком між дослідженнями та виробництвом. Таким чином, проектування, з одного боку, є завершальною стадією дослідницьких операцій, з іншого – початковим етапом практичного виробництва спроектованих систем. Вміння ефективно управляти проектом стає ключовою конкурентною перевагою будь-якого підприємства.

Проте зараз в Україні немає достатньої кількості спеціалістів у сфері управління проектами, ще менше професіоналів, які можуть не тільки аналізувати теоретичні питання, але й впроваджувати позитивний досвід, накопичений у процесі практичної взаємодії з вітчизняними корпоративними структурами.

Для найбільш оптимального використання сучасних тенденцій з метою опанування бажаних секторів ринку необхідно продумати використання зовнішніх ресурсів розвитку підприємства. Основними напрямками зовнішнього консалтингу може стати удосконалення та зовнішнє позиціонування продукції (спектра послуг) підприємства, максимальне залучення у загально інформаційне поле, підвищення престижу (brend name організації), позиціонування діючих і потенційних замовників.

Ефективна діяльність підприємства будівельної галузі має орієнтуватися на удосконалення діяльності функціонуючих систем або створення нових інституцій, у тому числі, за рахунок консалтингових. Будівельний комплекс охоплює не лише середовище конструкторів, архітекторів та інших «професійних» проектувальників, а й економістів, маркетологів, законодавців, політиків. Тому виникає питання про використання якісно нових даних для цілераціонального впливу на процеси, види діяльності, підсистеми, елементи та структуру для досягнення поставленої мети.

Підхід до вирішення проблем інноваційної діяльності не може бути чисто економічним або технологічним. Консалтинг, як могутній інструмент, має сприяти вирішенню складних проблем підприємства в сфері управління та організаційного розвитку. Для вирішення комплексної проблеми будівельне підприємство має впроваджувати консалтинговий супровід та менеджмент в розробці та реалізації спеціальних комплексних інноваційних проектів.

